



**Junior
Achievement
Costa Rica**

Miembro de JA Worldwide

35

Years of
Empowering
Lives

YO EMPRENDO
JUNIOR ACHIEVEMENT COSTA RICA

**CUADERNO
DE TRABAJO**



**SERVICIO COMUNAL
ESTUDIANTIL**



**MINISTERIO DE
EDUCACIÓN PÚBLICA**

**DIRECCIÓN DE
VIDA ESTUDIANTIL**

©Junior Achievement Costa Rica, 2024



Es importante que sepas lo siguiente:

Este documento lo puedes imprimir para completar cada actividad asignada. Recuerda guiarte con cada sesión, ahí tendrás las herramientas y los recursos necesarios para completar cada actividad.

También, podrás completar cada actividad de manera digital. Te recomendamos utilizar **Adobe Acrobat**, es una herramienta gratuita donde puedes visualizar y modificar documentos en formato PDF.

Cuando descargues el lector PDF en tu dispositivo electrónico, encontrarás una barra similar a la siguiente:

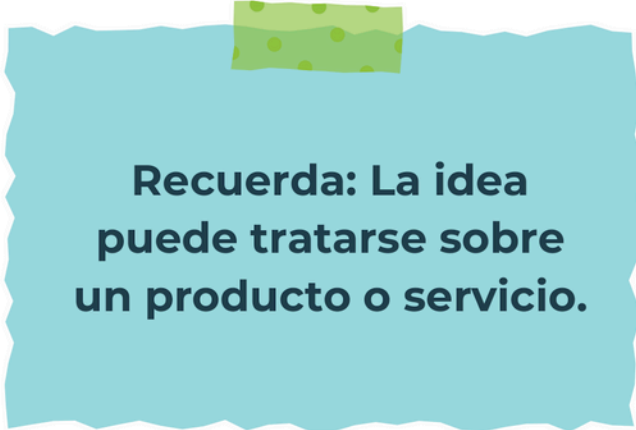


1. En la barra de herramientas debes seleccionar la caja de texto.
2. La opción que mejor te servirá para completar cada actividad es “Escribir texto”.
3. Cuando seleccionas “Escribir texto”, das click en cada actividad donde desees completar el ejercicio.

Actividad #1

Defina la idea de negocio.

Establece una tienda física equipada con estaciones interactivas donde los clientes pueden crear sus propios productos de belleza personalizados. Estas estaciones permitirán a los clientes elegir y combinar ingredientes naturales, activos y aromas para formular productos como cremas, perfumes y maquillajes que se ajusten a sus necesidades y preferencias únicas.



**Recuerda: La idea
puede tratarse sobre
un producto o servicio.**

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

Misión:

Empoderar a nuestros clientes a crear productos de belleza personalizados con ingredientes naturales, ofreciendo una experiencia única y sostenible.

Visión:

Ser líderes en belleza personalizada, reconocidos por nuestra innovación, calidad y compromiso con el medio ambiente.

Establezca su estructura organizacional. En cada recuadro, coloque la gerencia o puesto que crea necesario para su tipo de negocio.



Actividad #3

Defina cómo su emprendimiento va a cumplir con los tres pilares de desarrollo sostenible empresarial (social, ambiental y económico).

Sostenibilidad social:

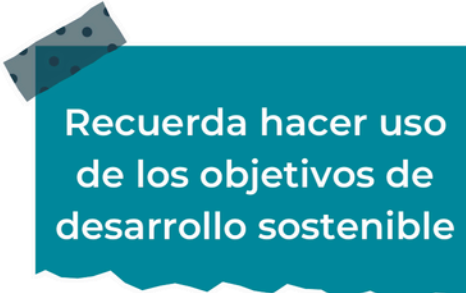
Crecimiento Profesional: Ofreceremos oportunidades de capacitación y desarrollo para nuestro equipo. Involucramiento Comunitario: Apoyaremos a la comunidad local a través de iniciativas de responsabilidad social. Equidad y Diversidad: Promoveremos un ambiente de trabajo inclusivo y diverso.

Sostenibilidad ambiental:

Sostenibilidad de Productos: Utilizaremos ingredientes naturales y sostenibles en nuestros productos. Reducción de Residuos: Implementaremos medidas para reducir el desperdicio de materiales. Eficiencia Energética: Buscaremos mejorar la eficiencia energética en nuestras operaciones.

Sostenibilidad económica:

Rentabilidad Sostenible: Operaremos de manera rentable y sostenible para generar valor. Impacto Económico Positivo: Contribuiremos al desarrollo económico local mediante la creación de empleo y el apoyo a proveedores locales. Transparencia y Ética: Mantendremos altos estándares de ética y transparencia en nuestras operaciones comerciales.



Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave Proveedores de Ingredientes Profesionales de belleza Colaboración con Plataformas de comercio	Actividades clave Operaciones de Tienda: Gestión diaria de la tienda y las estaciones de personalización. Marketing y Promoción: Estrategias para promover la marca y los productos, tanto en línea como fuera de línea.	Propuesta de valor Personalización de productos de belleza: Ofrecemos la posibilidad de crear productos a medida, adaptados a las necesidades y preferencias de cada cliente. Ingredientes Naturales y Sostenibles: Utilizamos ingredientes naturales y sostenibles en nuestros productos, promoviendo el cuidado de la piel y el medio ambiente.	Relación con el cliente Interacción Directa en Tienda: Asistencia personalizada durante el proceso de creación de productos. Servicio de Atención al Cliente en Línea	Segmento de clientes Personas interesadas en productos de belleza personalizados y conscientes de la sostenibilidad. Profesionales de Belleza y Esteticistas que requieren productos personalizados para sus clientes.
	Recursos clave Estaciones de Personalización: Equipos y tecnología necesarios para permitir a los clientes crear sus productos. Equipo de Personal: Personal capacitado para asistir a los clientes y gestionar las operaciones.		Canales Tienda física Plataformas en línea Repartición de volantes	
Estructura de costos Costos de Materias Primas: Costos asociados con la adquisición de ingredientes y materias primas. Costos Operativos: Gastos generales como alquiler de local, salario del personal y servicios públicos. Costos de Marketing: Inversión en estrategias de marketing y promoción para aumentar la visibilidad de la marca			Fuentes de ingresos Ingresos generados por la venta de productos de belleza personalizados. Servicios Adicionales: Ingresos adicionales por servicios como consultas de belleza y eventos en la tienda.	

Recuerda: En la presentación "Modelo de negocio" puedes encontrar la información necesaria para completar esta actividad.

Actividad #5

Complete la siguiente matriz FODA:



Recuerda: En la presentación “Qué me diferencia” puedes encontrar la información necesaria para completar esta actividad.

Actividad #6

Elabore un logo, slogan y diseñe su marca empresarial.

El logo de mi primer emprendimiento



Slogan



"Tu Belleza, Tu Fórmula" encapsula la propuesta de valor de mi negocio. Indica que cada cliente puede descubrir y crear su propia solución de belleza personalizada, hecha a medida para ellos.

Colores principales de mi marca empresarial



Verde:
Representa la naturaleza, la sostenibilidad y la frescura.

Rosa:
Transmite suavidad, cuidado y un toque femenino.

Blanco:
Simboliza pureza, simplicidad y claridad.

Puedes dibujar el logo o hacerlo de forma digital.

Actividad #7

Establezca sus costos fijos, costos variables y con ello el precio de su producto o servicio. Debe colocar el valor monetario de cada costo (fijo y variable).

Mis costos fijos

- Alquiler local: 1,080,000
- Sueldos y salarios: gerente de tienda :1,620,000 , 2 empleados:1,620,000
- Servicios públicos:270,000
- Seguros:162,000
- Amortización:270,000
- Marketing y publicidad:540,000
- Licencias y permisos:54,000

Mis costos variables

- Ingredientes y materias primas:2,700
- Envases, etiquetas y mas:540
- Costos de envío:1,620 por envío
- Muestras: 1,000
- Descuento y promociones por 5%: 565
- Devoluciones y reemplazos:226 por producto
- Costos de almacenamiento;100 por producto

El precio de venta de mi producto / servicio es de:



16,224 colones

Recuerde que los costos variables son unitarios.

Actividad #8

Determine el punto de equilibrio de su emprendimiento.

Te recordamos la fórmula del punto de equilibrio en unidades y monetario (colones):

$$\text{Punto de equilibrio en unidades} = \frac{\text{Costos fijos totales}}{(\text{Precio de venta} - \text{costo variable total})}$$

$$\text{Punto de equilibrio monetario} = \text{Precio de venta} \times \text{punto de equilibrio en unidades}$$

Realiza el cálculo:

$$\text{Punto de equilibrio en unidades} \rightarrow 595 \text{ unidades}$$

$$\text{Punto de equilibrio monetario} \rightarrow \text{₡} 9,664,000 \text{ colones}$$



Recuerda: El punto de equilibrio te ayuda a conocer cuántas unidades o servicios debés vender para que podás recuperar tu inversión.

Actividad #9

Determine cuáles son los pasivos y activos de su negocio. Solamente, debes mencionar cuáles serían los activos y pasivos, no es necesario poner el valor monetario de los mismos.

Activos

- Inventario de productos
- Equipos y máquinas
- Materia prima y materiales
- Propiedad intelectual
- Cuentas por cobrar
- Efectivo y equivalente Efectivo
- Activos fijos
- Marketing y promoción
- Relación con proveedores y distribuidores
- Tecnología y sistemas de información

Pasivos

- Cuentas por pagar
- Préstamos y deudas
- Salarios y beneficios por pagar
- Impuestos por pagar
- Obligaciones a corto y largo plazo
- Provisiones
- Garantías y obligaciones del producto
- Costos de mantenimiento y reparaciones
- Financiamiento de clientes
- Contingencias legales



Ejemplos de activos: Terrenos, equipo de oficina, cuentas por cobrar, vehículos y patentes.



Ejemplos de pasivos: Deudas a corto y largo plazo, salarios, inventario y cuentas por pagar.

Actividad #10

Investigue cuántos productos o servicios existen en el mercado iguales al que mi emprendimiento ofrece.

Hay una inmensa variedad productos hechos naturales y orgánicos, tendríamos una gran competencia en ese lado Pero ninguno en sí tiene la opción de ser tu mismo el que personaliza al hacer producto, también recordar que nuestro emprendimiento va a hacer una tienda física.

Productos como el nuestro miles, pero de la forma en que se crea y se llamara la atención de los clientes, ninguno.

La competencia fomenta la actividad empresarial y la eficiencia, da al consumidor más donde elegir y contribuye a bajar los precios y mejorar la calidad.

Actividad #11

Determine cuál es la importancia de cumplir con las obligaciones tributarias y cómo se debe liquidar una empresa.

Importancia de las obligaciones tributarias:

cumplir con las obligaciones tributarias no solo es un deber legal, sino que también es crucial para contribuir al bienestar social, económico y ambiental de la comunidad en general. Ayuda a financiar servicios esenciales, promueve la equidad social, fortalece la estabilidad económica y respalda la reputación y la sostenibilidad a largo plazo del negocio.

¿Cómo se liquida una empresa?

cerrando de manera ordenada todas sus operaciones y asuntos financieros

pasos:

Decisión de Liquidación: Nombramiento de Liquidador

Inventario de Activos y Pasivos

Pago de Obligaciones

Venta de Activos

Cancelación de Contratos y Licencias

Distribución de Activos a Accionistas o Socios:

Cierre de Cuentas y Reportes Finales

Notificación a Autoridades y Terceros

Disolución Legal

Guía para planear Yo Emprendo

Existe una demanda insatisfecha de productos de belleza que se adapten específicamente a las necesidades individuales de los clientes.

¿Cuál es el tema que nos interesa?
(Problema y descripción)

Ofrecemos productos de belleza personalizados como cremas, perfumes y maquillajes, permitiendo a los clientes elegir ingredientes y personalizar aromas.

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Por la creciente demanda del mercado, la oportunidad de diferenciación competitiva, la mejora en la experiencia del cliente, el potencial de rentabilidad y sostenibilidad, y las oportunidades de crecimiento y expansión en segmentos específicos del mercado. Estos factores hacen de este negocio una opción atractiva y viable en el contexto actual.

¿Para quiénes lo vamos a hacer?
(Público meta)

Adolescentes que quieran cuidar su piel
clientes en búsqueda de exclusividad
personas sensibles a la sostenibilidad

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Definir claramente hacia dónde diriges tus esfuerzos y recursos. Esto ayudará a evitar dispersiones y focalizar tus acciones en alcanzar resultados concretos.

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Investigación de Mercado: Realizar estudios de mercado para entender las preferencias y necesidades del público objetivo
Desarrollo de fidelidad del cliente y atención
Buscar y asegurar proveedores y materiales
Turorías de aprender a llevar un Negocio, paso a paso

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Lanzamiento del Negocio: Meta: Establecer y abrir al menos una tienda física con estaciones de personalización y lanzar la tienda online. Resultado: Inauguración exitosa con un flujo inicial de clientes y ventas.
Creación de Marca
Meta: Desarrollar una identidad de marca fuerte y reconocible.
Resultado: Presencia sólida en redes sociales, creación de contenido de calidad y obtención de seguidores.
Adquisición de Clientes Inicial: Meta: Alcanzar los primeros 500 clientes en los primeros seis meses.
Resultado: Ventas registradas y base de datos de clientes creciente.

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Máquinas
Teléfono
Internet
Lugar tranquilo

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Mes 1-2 actividades. Realizar estudios de mercado y análisis de la competencia.
Mes 3-4 actividades Desarrollo de fidelidad del cliente y atención
Mes 5-6 actividades Buscar y asegurar proveedores y materiales
Mes 7-8 actividades Aprender a llevar un Negocio, paso a paso

¿Quién lo hace?
(Responsables)

CEO (fundador)
gerente
Colaboradores

NOTAS

La actividad me pareció muy interesante y entretenida, ya que me ayudará mucho para mi especialidad de contabilidad, aprendí bastante y se que lo podré aplicar en un futuro El mejor curso que he tomado, aun que la última actividad de la guía no la entendí muy bien, pero fuera eso excelente.

Lo recomiendo bastante